

Formation



BIO
en normandie

CALCULER LE PRIX DE REVIENT DE MES PRODUITS

AVOIR UN REGARD CRITIQUE ET GLOBAL SUR MES
PRIX DE REVIENT POUR MIEUX VIVRE DE MA
PRODUCTION ET PÉRENNISER MA FERME



VIRE



17 mars et 16 avril 2026

**+ 1 accompagnement individuel
entre les 2 dates (sous réserve)**

Public

Agriculteurs bio, toutes
productions et circuits de vente
Porteurs de projet

Intervenantes

Florine LEVEN & Caroline PARIS
Formatrices et conseillères
chez Bio en Normandie

Responsable de formation

Caroline PARIS :

cparis@bio-normandie.org

06 99 78 46 57

Tarif

Voir bulletin d'inscription



100% des participants estiment avoir atteint leurs
objectifs en participant à la formation
100 % des participants sont **globalement satisfaits**
100 % des participants ont estimé "très bonnes" les
qualités pédagogiques du formateur

Programme

**Aborder le concept de prix de revient,
prendre en main l'outil**

- Différence prix de revient et coût de production
- Différence entre comptabilité et gestion
- Les éléments du prix de revient
- La rémunération du travail, prendre en compte la notion de rémunération du chef d'exploitation et de ses associés, des aides familiaux, etc.
- Présentation de l'outil
- Les différentes composantes du calcul du prix de revient dans l'outil
- Exercices pratiques en sous-groupe

Objectifs

- Comprendre les enjeux économiques de mon exploitation
- Acquérir les connaissances de base au calcul d'un prix de revient de ma production et être capable d'utiliser la grille de calcul
- Mener une réflexion sur mes prix de vente
- Identifier des leviers pour prendre en compte mon prix de revient dans le calcul de mon prix de vente

Prérequis

Avoir envie de connaître le prix de revient d'au moins une de mes productions. Il n'est pas nécessaire d'être doué en comptabilité

Quentin LONDE, Légumier bio à LE HOM (14)

"Formation intéressante. Elle m'a permis de déterminer le prix auquel je devrais vendre mes légumes, et de voir quelle production est rentable ou non; de préparer mes rendez-vous avec mes clients et de négocier mes prix face au marché. J'ai beaucoup aimé la réflexion de notre positionnement sur nos besoins en revenu. Le plus difficile, la prise en main de l'outil mais la formation est là pour nous accompagner"

Les **+** pédagogiques

- Exercices pratiques en binôme
- RDV individuel sur la ferme
- Prix de revient calculé pour au moins un de vos produits

**Rdv individuel | Aboutir à un premier prix de
revient sur mon exploitation sur au moins un
produit**

**Définir une stratégie pour rapprocher prix de
revient et prix de vente**

- Comprendre ce qui pèse le plus dans mon prix de revient
- Repérer les leviers pour influencer mon prix de revient
- Éléments pour mener ma négociation commerciale
- Jeux de rôles, scène de vente, argumenter mon prix
- Conclusion et plan d'action